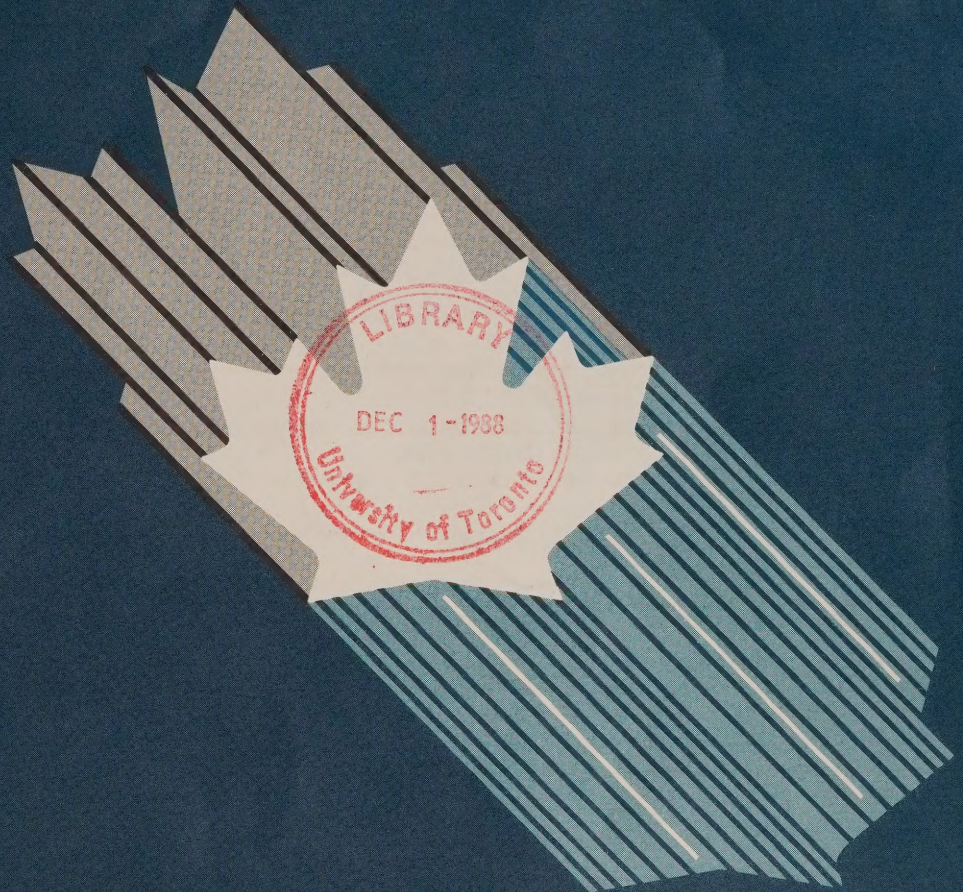
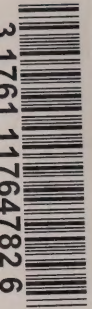


CAI
IST 1
- 1988
CEI

I N D U S T R Y P R O F I L E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Construction Contracting

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

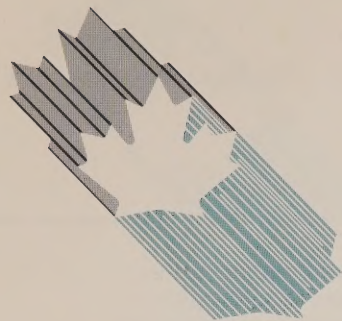
Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this
profile contact:*

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY PROFILE

CONSTRUCTION CONTRACTING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

1. Structure and Performance

Structure

The construction contracting industry is composed of firms and specialized tradespeople engaged in the building, renovation, repair and demolition of immobile structures and in the alteration of the natural topography. The sector consists of approximately 130 000 firms and 680 000 employees, and, in 1987, it accounted for about \$40 billion or 51 percent of total construction activity. The balance of activity was undertaken by utility companies, governments and others not primarily engaged in construction. Billings by contractors account for about seven to eight percent of gross domestic product, on a value-added basis, and five to six percent of employment.

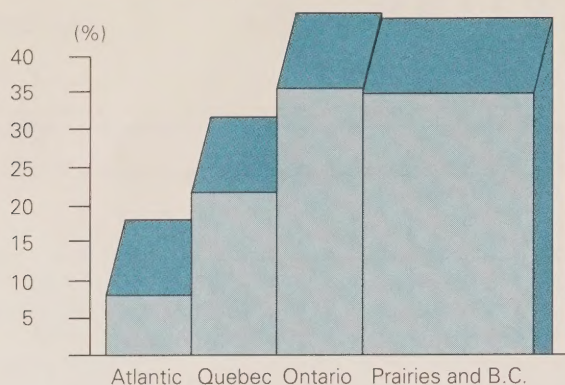
Construction contracting is a large and diverse industry. Statistics Canada lists 70 separate types of construction activity and a similar number of contracting businesses. In broad terms, the contracting industry consists of general building and engineering contractors who undertake the construction of entire structures, and trade contractors, who perform specialized services such as site preparation, structural (steel or concrete) work, mechanical and electrical and other interior and exterior work. The latter normally operate as sub-contractors to general contractors. This relationship provides a division of responsibility and specialization of skills, and also helps to reduce financial exposure by spreading the risk on projects.

General contractors involved in the construction of residential and non-residential buildings account for 14 percent of all firms in the industry and 20 percent of the work performed. Engineering contractors who build structures other than buildings (e.g., power-generating plants, bridges or oil and gas facilities) account for three percent of the firms and 20 percent of the value of the work. Special trades contractors make up the largest segment in the industry, accounting for 83 percent of the firms and 60 percent of the output.

Traditionally, public procurement of construction has accounted for about one-third of the total expenditure on construction. As a group, provincial governments have accounted for the largest share of construction services purchased by government (50 percent), followed by municipal governments (30 percent) and the federal government (20 percent). Most government construction work is contracted out to the private sector.

On average, the regional share of construction output by contractors is eight percent in Atlantic Canada, 22 percent in Quebec, 35 percent in Ontario and 35 percent in western Canada. The regional distribution of firms follows similar proportions.

As already mentioned, the contracting industry is composed of a large number of relatively small firms. Although ratios vary, depending on the sector, only five percent of firms have gross operating revenues of \$1 million or more each; however, these firms undertake 59 percent of the work. Eighty-two percent of the firms, on the other hand, have revenues of less than \$250 000 each, and undertake about 20 percent of the work. The small firms tend to operate strictly at the local level, while the large firms operate regionally or nationally. The small-firm structure of the industry has been influenced, to some degree, by public sector procurement practices as projects have frequently been divided into a number of smaller contracts to allow small local firms to bid.



Work Performed by Contractors by Region*

* Average value for 1984 and 1985 is \$32 260 million.

Contractors enter and leave the market at a relatively high rate, depending on general business conditions. In this regard, they do not require the same equity base as companies in many other sectors who must finance the purchase of plant and equipment. Contractors traditionally use bank credit and supplier credit to finance their operations and firms rent much of their equipment or finance it through a chattel mortgage. Using these methods, contractors can normally finance their operations, though the resulting highly leveraged structure leaves little margin for error.

The industry is primarily Canadian owned and controlled. Foreign-controlled contractors operating in Canada tend to be subsidiaries of large international firms such as Bechtel, Fluor and Dumez. A number of these companies entered the Canadian market in order to undertake major resource-based projects. Others did so in response to strong capital investment during the 1960s and early 1970s. With the cancellation or postponement of major energy-related projects in the early 1980s, many of these companies have maintained their Canadian operations, but at significantly reduced levels.

Labour content accounts for approximately one-third of construction costs; therefore labour-management relations have a major impact on cost performance. Construction unions in Canada play a significant role in trades training, particularly through apprenticeship programs. The contracting industry in Canada has traditionally been heavily unionized, particularly in the non-residential building and engineering sector. However, with the exception of Quebec, a trend to non-unionization has developed in recent years.

To pursue international activities, contractors normally establish a joint venture with a local company, or incorporate a subsidiary and establish an office, or network of offices, in desirable market locations in the foreign country. Construction firms contracting in foreign markets normally provide management services in addition to some of the material and equipment required for the project. The labour component is sourced locally and the balance of the material and equipment is sourced from the most competitive location.

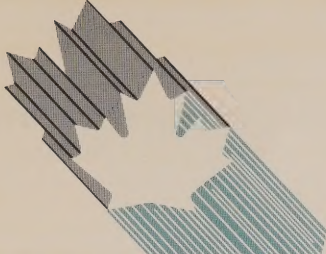
The value of new construction put in place worldwide in 1983 was approximately US\$1630 billion. Of this amount, close to US\$1152 billion was undertaken in the twelve largest developed countries (including Canada). International activity tends to be concentrated with the top 250 international firms such as Bechtel (U.S.), Imprest (Italy), SAE (France) and Phillip Holzmann (F.R.G.), accounting for contracts valued at US\$75 billion in 1986.

Canadian contractors are primarily oriented to the domestic market. However, a small nucleus of Canadian-controlled contracting companies, the largest of which is PCL Construction Limited, have operated in the U.S. market, usually through subsidiaries. In addition, some Canadian-based firms, most controlled by foreign interests, have tended to undertake work in developing countries, usually when Canadian financing has been made available by the Export Development Corporation or the Canadian International Development Agency. While official statistics are not available on Canadian activity abroad, it is estimated that only about \$800 to \$900 million of work is performed annually under foreign contracts by Canadian firms.

Performance

The development of the contracting industry across Canada can be traced to major infrastructure developments in the country's history, and to periods of economic expansion that spurred investment in new capital structures. Prominent developments include the St. Lawrence Seaway and Churchill Falls projects during the 1950s and 1960s. In the late 1970s contractor capability in all sectors of western Canada developed rapidly as a result of major energy-related investments. Similarly, the massive James Bay hydro-electric development, earlier in the decade, led to a substantial increase in construction capability in Quebec, particularly in the heavy-engineering sector.

As the industry developed, a trend to some specialization also occurred. In particular, Canadian contractors have acquired expertise in the construction of large-diameter pipelines, tunneling, power dams and high-rise buildings, among others.



The industry is particularly sensitive to the business cycle. During the slowdown in the economy in the early 1980s, construction output showed little or no growth from 1981-84. The downturn led to a higher than normal failure rate, but in turn, has resulted in a stronger, leaner industry, with increased productivity and improved profitability. Estimates indicate that the total value of construction work in 1987 of \$77 billion is a sharp increase from the recessionary low of \$56 billion in 1984. Growth is expected to moderate significantly by the end of the decade, however, as current business expansion slows.

Profits at the industry level are moderate and reflect the severe competition that results from the competitive bidding process. During the recession, profits dropped sharply but have now returned to pre-recession levels as a result of sustained industry growth since 1984.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Factors influencing the competitive performance of Canadian construction contractors in the domestic market include the need for higher productivity levels, the presence of highly volatile markets and the lack of total project capability (engineer-procure-construct — EPC) for large engineering projects. The latter factor is also an impediment to penetrating export markets.

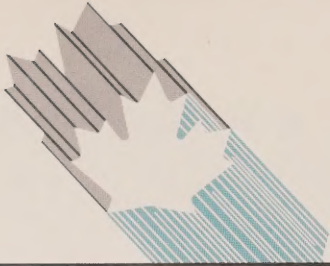
Achieving higher productivity levels on the construction site leads directly to competitive success for both contractors and their clients. Since a relatively small productivity increase on major projects can mean millions of dollars in reduced costs, contractors are constantly striving for improvement. While conditions vary with cyclical periods, Canadian contractors normally have access to competitively priced inputs. In this regard, specialized and technically competent managerial skills are available at the general contractor level, as are the trade skills required for on-site preparation, carpentry, plumbing or electrical work. Industrial relations in the sector have generally been managed well, although the large number of small firms, many independent craft unions, and numerous employee bargaining units, complicate the industrial relations process. Material inputs are competitively available; however, the industry in Canada is thought to lag behind the industry in some other countries, particularly in the application of computer-based technologies to both office operations and to the job-site construction processes.

Construction activity is particularly vulnerable to business-cycle fluctuations. Pressures to bid competitively during periods of reduced economic activity, and labour and material shortages during boom times, both negatively affect profit margins. Canadian contractors also face sharp seasonal swings due to Canadian climatic conditions, although cold weather operating capability has improved in recent years through the introduction of more efficient year-round building techniques. A number of Canadian contractors also specialize in services required for projects in cold climate environments.

The industry is well developed in all regions partly due to preferential provincial purchasing and hiring practices that encourage the development of local firms. Canada, however, unlike many other industrialized countries, has not developed very large, integrated, national construction companies. This has partially resulted from much of Canada's industrial base being U.S. owned or controlled. When the U.S.-parent companies sought to establish or expand their Canadian operations, they tended to engage U.S. constructors with whom they had worked in the past, particularly for major resource-based projects. The regional development policies of provincial and municipal governments may also have inhibited the growth of Canadian firms on a national basis.

The participation of Canadian contractors in international markets has been constrained by a number of additional factors. Apart from a small nucleus of firms, most Canadian contractors have not acquired the scale or financial strength to carry the much larger risks associated with major foreign projects. These risks include those associated with foreign exchange and regulatory controls, as well as the cost and complexity of mobilizing project resources in unfamiliar environments, far from one's home country. Of major importance is the need for international contractors to accept total project responsibility including, in some cases, the on-going management and operation of the facility. This feature places relatively small, non-integrated Canadian firms at a particular disadvantage.

Canadian contractors, for the most part, have also not developed in-house capability or forged close links with Canadian engineering and design consultants. In Europe, and to a certain extent in the United States, construction companies and engineering firms have merged with or acquired firms in the other discipline, creating a strong in-house capability in both engineering and construction. The fact that these two sectors have evolved independently of each other in Canada is viewed as a weakness for the Canadian industry and is thought to have affected its success in the world market.



Finally, there is frequently a need for international contractors to compete on the basis of the financial package they can provide to the project. This puts a strain on the limited resources of Canadian firms and government agencies to provide the "financial engineering" necessary to obtain projects.

Trade-related Factors

Contractors seeking to market internationally either establish a joint venture with a local company or incorporate a subsidiary in the foreign country. Accordingly, trade factors tend to involve foreign investment issues more than trade-in-services.

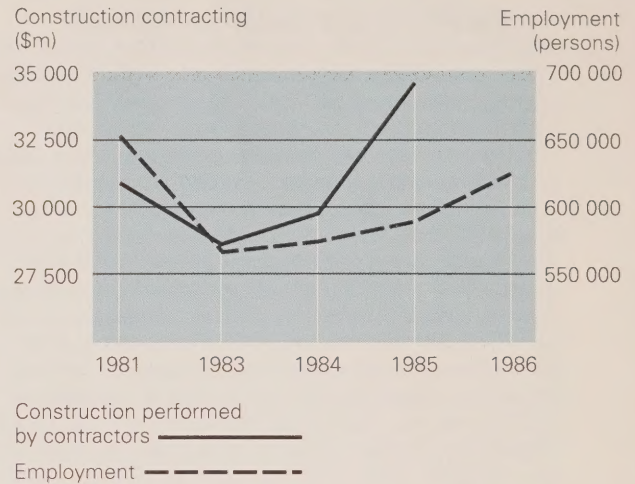
No tariffs apply to the provision of contracting services. The principal non-tariff barrier affecting the industry in developed-country markets is government procurement. In the United States, government procurement of construction is a potentially lucrative market for Canadian contractors. However, "Buy America" and local preference policies at the state and municipal levels generally restrict government purchases of construction to domestic contractors. Similar policies also apply in Canada for public works. Other factors which affect cross-border activity include immigration regulations that apply to professional, managerial personnel and skilled tradespeople, as well as building codes and materials specifications that differ by country and often by individual province and state.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) contains favourable elements relating to the construction industry. These include the relaxation of immigration procedures governing the temporary entry of business personnel, as well as agreement to extend the principles of national treatment, right of commercial presence and right of establishment. The agreement also recognizes the intent to work towards harmonization of accreditation standards governing professionals working in the industry.

Technological Factors

Technological change in construction tends to be a gradual process. It includes a wide variety of individual developments in materials and equipment, together with innovative design and construction techniques. Much of the new technology, especially as it relates to materials and equipment, originates outside Canada and, in fact, outside the construction industry.

The industry uses constantly changing state-of-the-art technology in terms of its machinery, equipment and materials. Other new technologies, such as computer-operated equipment and sophisticated slip-forming techniques, can be readily accessed by the Canadian industry. However, there is concern that improvements are required in the means of diffusing new technology to achieve more widespread use throughout the industry. Additionally, there is considerable scope for wider use of computer technology for such functions as estimating, scheduling, procurement and improved management and project control.



Total Construction Performed by Contractors and Employment

Other Factors

The federal government influences the overall domestic and international performance of the construction industry through a wide range of policies (i.e., interest rates, taxation, procurement, immigration, housing and environment) and programs such as human resource planning and training. Provincial governments have jurisdiction over labour in such areas as apprenticeship training for construction tradespeople. There are also provincial building codes and standards that regulate the construction process. In addition, most provinces have departments or agencies responsible for housing that work closely with the Canada Mortgage and Housing Corporation on programs, particularly in relation to social housing.

Tax reform has moved to reduce tax rates and broaden the tax base of corporations. Although generally supportive of the reform, the construction industry has expressed concern related to the proposed reduction in the capital-cost allowance rate on buildings and the requirement for developers to capitalize interest and soft costs. In their view these elements will reduce cash flows and result in a slower rate of increase in construction investment. On the other hand, the reduction in tax rates will benefit many contractors and their industrial clients, which should induce additional construction investment.

3. Evolving Environment

While construction markets in Canada have been expanding rapidly from the recession lows of 1982-1984, average annual growth rates are expected to slow significantly in the 1988-92 period. After several years of unusual strength, housing starts are expected to slow down due to lower rates of family formation and the fact that the backlog of demand from the early 1980s has been largely satisfied. Similarly, while hot spots of high growth may continue for some time, commercial and industrial construction is considered to have peaked after four strong years. At the same time, and depending on the movement of interest rates, engineering construction should grow in importance and should experience more buoyant rates of growth as a result of investment in the manufacturing sector, new energy-related investments and increased spending on infrastructure (i.e., water, sewer, roads, highways and bridges).

Markets in the developing countries have been particularly important outlets for contracting firms in other developed countries, as they are a means of maintaining an adequate level of business activity and profits, and retaining key personnel during periods of weak domestic demand. However, the state of the world economy, debt problems arising from very rapid past expansions and uncertain oil prices, are causing the cancellation or postponement of many projects and a shrinkage of international construction markets. Consequently, while foreign opportunities do exist, particularly in Asia and in oil-producing countries, the volume of business available is much smaller than it has been and, moreover, the competition from American, European and some Asian builders is becoming more intense. Nonetheless, given the low level of foreign construction activity undertaken by Canada as compared with other developed countries, there are opportunities for increasing foreign activity, particularly if Canadian contractors can restructure and develop the necessary capabilities.

Looking ahead, construction contractors are expected to vigorously pursue opportunities in the United States, following the implementation of the FTA. In this regard, the industry plans to take advantage of higher rates of investment in fixed capital, which will accompany expected economic growth in both countries, as a result of the agreement. The FTA will ensure that contractors in both countries benefit from relaxed immigration procedures governing the short-term, cross-border entry of business people. In addition, while the agreement to extend the principles of national treatment, right of commercial presence and right of establishment will largely confirm the status quo, it nevertheless will work to create a more certain environment for contractors. The agreement to work towards greater harmonization of accreditation standards for professionals will also alleviate an existing irritant.

In structural terms, the contracting industry in Canada should continue to evolve to meet the needs of clients better for more efficient and cost-effective capital facilities and supporting infrastructure, although no dramatic change is expected. Specialization trends will lead general contractors to orient their development more toward particular types of construction activity. As well, contractors will take on the role of construction managers and developers. The trend of Canadian contractors to undertake industrial and resource projects jointly in Canada with foreign engineer-procure-construct (EPC) firms should continue and should assist Canadian firms to develop their own EPC capabilities in certain product areas. The structure of trade contractors is not likely to change significantly, but further specialization of sub-trades can be expected as new materials will require more specialized installation techniques.

4. Competitiveness Assessment

The large number of contracting companies, their regional distribution and extensive specialization, particularly among the trades, have ensured an efficient, competitive industry, well positioned to meet the demands of the domestic market. To maintain its competitiveness, the industry must continue to improve management techniques, productivity and the adoption of computer-related technology. Further specialization can be expected. Apart from a few firms, Canadian contractors generally lack the capability required to be successful on major capital projects in international markets. It is likely, however, that an increasing number of firms will move to acquire this capability through joint ventures, consortia, etc. As a result of the FTA, increased activity by Canadian contractors in the United States can be anticipated.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Construction Contracting
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2947



PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 401, 402, 411, 412, 421 to 427 and 429

	1981	1983	1984	1985	1986	1987
Establishments	106 000	111 000	118 000	130 000	N/A	N/A
Employment	651 000	566 000	572 000	587 000	627 000	N/A
Total value of						
Construction (\$ millions)	56 884	55 948	56 574	67 983	70 406	76 973 ^e
- Performed by contractors	30 923	28 222	29 909	34 610	35 900	39 300 ^e
- Performed by other sectors*	25 961	27 726	26 665	33 373	34 500 ^e	37 670 ^e
Exports (\$ millions) ^e	800	800	900	900	900	

* Government utilities and other sectors using own labour force.

REGIONAL DISTRIBUTION

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies & B.C.
Establishments – % of total (1985)	7	19	37	37
Employment – % of total (1986)	8	23	40	29
Work Performed – % of total (1986)	8	22	35	35

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Head Offices
PCL Construction Limited	Canadian	Alberta
Ellis-Don Limited	Canadian	Ontario
George Wimpey Canada Ltd.	British	Ontario
Stearns Catalytic Limited	American	Alberta
Cana Construction Co. Limited	Canadian	Alberta
A. Janin & Company Ltd.	French	Quebec
Sintra Inc.	French	Quebec
Banister Continental Limited	Canadian	Alberta

^e Estimate.

N/A Data not available

Note: Statistics Canada data have been used, to the greatest extent possible, in the preparation of this profile.

PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 401, 402, 411, 412, 421 à 427 et 429

1981	1983	1984	1985	1986	1987
106 000	111 000	118 000	130 000	n.d.	n.d.
Emplois	651 000	666 000	572 000	587 000	627 000
1981	1983	1984	1985	1986	1987
56 884	55 948	56 574	67 983	70 406	76 973 ^e
projet de construction *					
- exécutés par les entrepreneurs	30 923	28 222	29 909	34 610	35 900
- exécutés par d'autres secteurs **	25 961	27 726	26 665	33 373	34 500 ^e
Exportations *	800 ^e	800 ^e	900 ^e	900 ^e	900 ^e

RÉPARTITION RÉGIONALE

Atlantique	Québec	Ontario	Prairies et C.-B.
7	19	37	37
8	23	40	29
8	22	35	35

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Siège social
PCL Construction Ltée	canadienne	Alberta
Ellis-Don Limited	canadienne	Ontario
George Wimpey Canada Ltée	britannique	Ontario
Stearns Catalytic Ltée	américaine	Alberta
Cana Construction Co. Ltée	canadienne	Alberta
A. Janin et Compagnie Ltée	française	Québec
Sintra Inc.	française	Québec
Banister Continental Ltée	canadienne	Alberta

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Soit les gouvernements et les autres secteurs possédant leur propre main-d'œuvre.
Sauf indication contraire, les données utilisées pour la préparation de ce profil proviennent dans la mesure du possible de Statistique Canada.

3. Évolution de l'environnement

Même si cette industrie a connu une expansion depuis la récession de 1982-1984, le taux moyen annuel de croissance devrait ralentir de façon importante de 1988 à 1992. Après plusieurs années d'une croissance exceptionnelle, les mises en chantier dans le secteur de l'habitation diminueront en raison du ralentissement du rythme de formation des familles et parce que la demande est maintenant satisfait. Bien que la demande puisse rester vigoureuse pendant encore quelque temps, la construction commerciale et industrielle commence à s'essouffler après 4 années de croissance. Si les taux d'intérêt restent favorables, la construction des ouvrages d'art pourrait prendre de l'importance et connaître un niveau d'activité supérieur par suite de la stabilisation de l'activité manufacturière et de l'accroissement de l'investissement dans les projets de mise en valeur des sources d'énergie et les travaux d'aménagement de l'infrastructure tels que l'adduction d'eau, les égouts ainsi que les ponts et chaussées.

Les projets de construction dans les pays en développement ont offert des débouchés aux entrepreneurs des pays industrialisés, leur assurant une certaine activité et de bénéfices tout en permettant de garder le personnel clé durant les périodes de ralentissement. Toutefois la conjoncture, l'endettement résultant des périodes de croissance accélérée et l'instabilité des prix du pétrole brut ont entraîné l'annulation ou l'abandon provisoire de nombreux projets et le ralentissement du marché mondial de la construction. Par conséquent, même si des projets sont réalisables à l'étranger, en Asie et dans les pays producteurs de pétrole, l'activité est sensiblement réduite et les Américains, les Européens et, dans une moindre mesure, les Asiatiques se livrent une concurrence très serrée. Toutefois, comme la participation des entrepreneurs canadiens aux projets de construction à l'étranger est plus faible que celle des entrepreneurs des autres pays industrialisés, les entrepreneurs canadiens doivent voir là un créneau à exploiter, surtout s'ils parviennent à rationaliser leurs activités et à se doter des compétences.

Les entrepreneurs canadiens devraient élargir leurs activités sur le marché américain à la suite de l'Accord. L'industrie entend tirer profit de l'augmentation des dépenses de capitaux fixes qui accompagnera la croissance de l'économie nord-américaine. L'Accord prévoit l'assouplissement des formalités régissant les déplacements de courte durée des travailleurs entre les 2 pays. De plus, même si les modalités élargissant la portée des principes touchant la rémunération et le traitement des ressortissants, le droit de présence commerciale et le droit d'établissement ne font que confirmer le

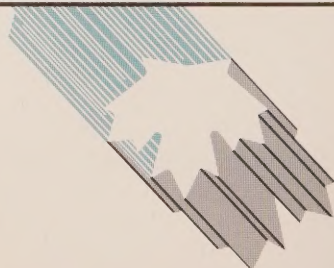
4. Évaluation de la compétitivité

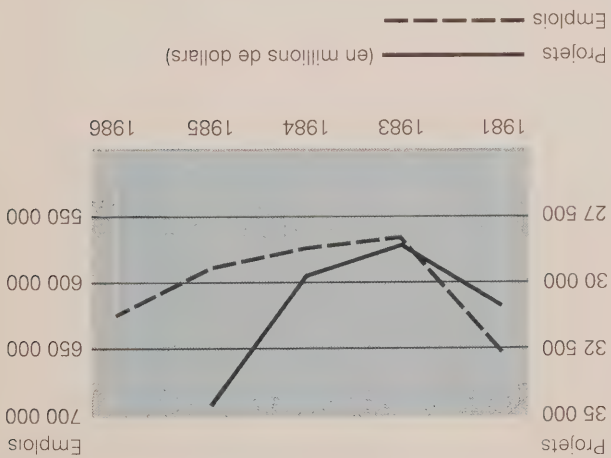
Les nombreuses entreprises de construction, leur répartition régionale et le niveau élevé de spécialisation, surtout à l'échelle des corps de métier, ont contribué à rendre l'industrie canadienne de la construction rentable et apte à soutenir la concurrence sur le marché intérieur. Pour rester concurrentielle, l'industrie doit rationaliser ses méthodes de gestion et augmenter sa productivité ainsi que son degré d'automatisation. Une spécialisation encore plus poussée est prévisible. Sauf quelques exceptions, les entrepreneurs canadiens ne sont pas en mesure d'assurer l'exécution de grands projets à l'étranger. Toutefois, un nombre croissant d'entrepreneurs canadiens cherche à le faire en s'associant à d'autres entreprises par la participation. À la suite de la signature de l'Accord, il faut s'attendre à un essor de l'activité des entrepreneurs canadiens en sol américain.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel de transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Construction — Entrepreneurs généraux
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2947





Dans les secteurs de la machinerie, de l'équipement et des matériaux, l'industrie utilise les plus récentes techniques de pointe. Les Canadiens ont aussi libre accès à de nombreux innovations, telles que l'équipement automatisé et les techniques spécialisées de coffrage. Il leur faudra cependant assurer une meilleure diffusion de cette technologie. Les entrepreneurs canadiens doivent se perfectionner dans l'automatisation de fonctions telles que la détermination des prix, l'achat, la gestion générale et la gestion de projet.

Autres facteurs

La politique fédérale dans les domaines de la finance, de la fiscalité, des achats publics, de l'immigration, de l'habitation et de l'environnement, sur l'industrie de la construction. D'autre part, les gouvernements provinciaux ont compétence dans certains domaines, telle la formation et l'apprentissage des ouvriers de la construction. Ils imposent en outre des codes du bâtiment et des normes. La plupart des provinces possèdent un ministère ou une agence de l'habitation qui collabore étroitement avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement, en particulier sur les questions touchant le logement social.

La réforme fiscale canadienne propose l'allègement du fardeau fiscal et l'élargissement de l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Même si elle est favorable à la réforme, cette industrie questionne le bien-fondé de la réduction du taux de la déduction pour amortissement sur les immeubles et l'obligation imposée aux promoteurs de capitaliser les intérêts et les coûts accessoires. Ces dispositions de la réforme réduiront l'encaisse, freinant ainsi la croissance de l'investissement dans ce secteur. D'autre part, la réduction des taux d'imposition favorisera bien des entrepreneurs ainsi que leurs clients industriels, ce qui en retour devrait attirer d'autres investissements.

Facteurs liés au commerce

Enfin, les entrepreneurs qui étendent leurs activités à l'échelle internationale doivent souvent bonifier leurs offres pour rester compétitifs. Cette obligation impose un lourd fardeau aux entreprises et organismes publics canadiens chargés de mettre au point « l'emballage financier » nécessaire à l'obtention des contrats.

Les entrepreneurs désirant accéder au marché international s'associent à une société de propriété étrangère pour fonder une entreprise en participation ou constituer une filiale à l'étranger. Par conséquent, la question des échanges internationaux touche davantage l'investissement financier étranger que le commerce international des services.

Les services liés à la construction ne sont frappés d'aucun droit. Les politiques publiques d'achat sont la principale barrière non douanière touchant l'industrie de la construction dans les pays industrialisés. Aux États-Unis, les marchés publics de construction pourraient représenter un créneau intéressant pour les entrepreneurs canadiens, mais ces derniers n'y ont pas accès en raison des politiques d'achat des États et des municipalités. Des politiques de même nature sont en vigueur au Canada. Parmi les autres facteurs ayant des répercussions sur le marché international, mentionnons la réglementation touchant l'immigration des spécialistes, des gestionnaires et des ouvriers spécialisés, ainsi que les codes du bâtiment et les spécifications qui diffèrent d'un pays à l'autre, et même d'une province ou d'un État à l'autre. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis comporte des dispositions concernant l'industrie de la construction. Il prévoit notamment dans les 2 pays l'allègement des formalités au sujet du séjour temporaire des travailleurs ainsi que l'élargissement des principes touchant la rémunération et le traitement des ressortissants, le droit de présence commerciale et le droit d'établissement. L'Accord encourage aussi l'harmonisation des normes de reconnaissance des titres de compétence des spécialistes.

Facteurs technologiques

La technologie progresse dans l'industrie de la construction, sous la forme d'un éventail d'innovations touchant les matériaux, l'équipement et les techniques de conception et de construction. Les techniques de pointe, notamment dans le domaine des matériaux et de l'équipement, sont surtout mises au point à l'étranger et dans des secteurs autres que celui de la construction.

Le secteur de la construction est très vulnérable aux fluctuations économiques. La lutte intense que se livrent les soumissionnaires durant les périodes de ralentissement ainsi que les pénuries de main-d'œuvre et de matériel en période d'expansion ont des répercussions négatives sur les marges bénéficiaires; à cela, s'ajoutent les variations saisonnières dues au climat canadien. Depuis quelques années, les entrepreneurs sont mieux en mesure de travailler pendant l'hiver grâce à l'adoption de techniques de construction « 4 saisons ». Certains entrepreneurs canadiens se spécialisent d'ailleurs dans les travaux à effectuer dans des climats froids.

L'industrie de la construction dispose de solides assises dans toutes les régions grâce aux politiques provinciales d'achat et d'embauche encourageant les entreprises locales. Toutefois, contrairement à de nombreux autres pays industrialisés, le Canada n'a pas d'entreprises de construction nationales intégrées de grande envergure, parce que l'industrie canadienne est, dans son ensemble, de propriété étrangère, particulièrement américaine. Lorsqu'elles cherchaient à s'établir au Canada ou à y prendre de l'expansion, les sociétés américaines avaient l'habitude de recourir aux services d'entrepreneurs américains avec lesquels elles avaient déjà traité, surtout dans le cadre de grands projets liés au secteur des ressources naturelles. Les programmes provinciaux et municipaux d'expansion régionale n'ont peut-être pas non plus favorisé la création d'entreprises canadiennes d'envergure nationale.

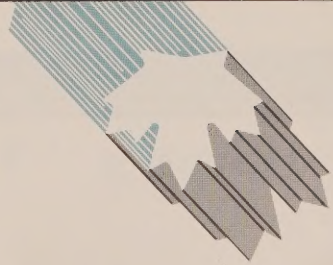
D'autres facteurs expliquent aussi l'absence relative des entrepreneurs canadiens sur la scène internationale. Seules quelques entreprises canadiennes ont l'envergure ou les ressources financières suffisantes pour s'exposer aux nombreux risques associés aux grands projets internationaux : taux de change, réglementation, coûts et complexité des opérations de mobilisation des ressources dans un milieu étranger, loin du Canada. Il est essentiel que les entrepreneurs assument la responsabilité d'un projet, y compris, dans certains cas, les fonctions de gestion et d'exploitation à long terme. Sur ce plan, les entreprises canadiennes non intégrées de faible envergure sont particulièrement désavantagées.

Dans l'ensemble, les entrepreneurs canadiens n'ont ni constitué leurs propres services d'ingénierie ni établi de liens étroits avec des cabinets d'ingénieurs-conseils ou d'architectes industriels. En Europe, de même qu'aux États-Unis dans une certaine mesure, les entreprises de construction et les cabinets d'ingénieurs-conseils se sont fusionnés ou ont fait l'acquisition d'entreprises spécialisées dans d'autres domaines afin d'offrir un service complet. L'absence de symbiose entre ces 2 secteurs est une faiblesse de l'industrie canadienne et ne serait pas étrangère à la piètre performance des entrepreneurs canadiens sur le marché international.

2. Forces et faiblesses

Un examen de la situation des entrepreneurs canadiens sur le marché intérieur dénote la nécessité de viser un niveau de productivité plus élevé, la présence de bouleversements cycliques du marché et la pénurie d'entrepreneurs compétents pour mener les grands projets depuis l'étape de la conception jusqu'à l'exécution des travaux, soit le genre d'entrepreneurs que recherchent les clients étrangers. Un niveau élevé de la productivité sur les chantiers est un gage de succès à la fois pour les entrepreneurs et leurs clients. Le moindre gain de productivité sur un grand chantier pouvant se traduire par des économies de plusieurs millions de dollars, les entrepreneurs sont perpétuellement en quête d'améliorations. Même s'ils sont soumis aux aléas des cycles économiques, les entrepreneurs canadiens ont toujours accès à des matériaux dont les prix sont aussi compter sur des compétences techniques et des compétences en gestion et ils ont accès à tous les corps de métier nécessaires à l'installation des chantiers pour effectuer les travaux de menuiserie, de plomberie et d'électricité. De façon générale, le climat des relations professionnelles est sain même si le régime des relations de travail est compliqué par la présence d'une multitude d'entreprises de petite envergure, de syndicats et d'unités de négociation. De plus, les sources d'approvisionnement sont abondantes et les prix, concurrentiels. Cependant, ce secteur accuse un retard par rapport à d'autres pays, particulièrement au niveau de la bureautique et des chantiers.

Facteurs structurels



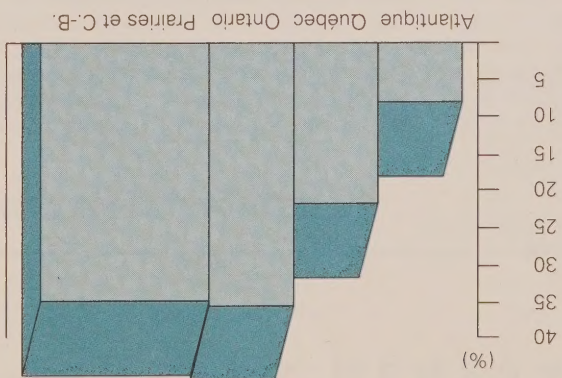
Les frais de main-d'œuvre comptent pour près du tiers des coûts de construction. Les relations de travail sont donc susceptibles d'avoir d'importantes répercussions sur le rendement. Les syndicats de la construction remplissent une fonction importante dans la formation des corps de métier, grâce aux programmes d'apprentissage. Le taux de syndicalisation est depuis longtemps très élevé, en particulier dans les secteurs de la construction des bâtiments non résidentiels et des ouvrages d'art. Depuis quelques années, à l'exception du Québec, un mouvement de désyndicalisation se remarque. Afin d'étendre leurs activités sur la scène internationale, les entrepreneurs fondent des entreprises en participation avec des entreprises étrangères ou encore constituent une filiale et établissent une agence ou un réseau d'agences à l'étranger, là où le marché leur semble le plus intéressant. Les entrepreneurs qui s'installent ainsi à l'étranger assurent des services de gestion et fournissent une partie des matériaux et de l'équipement. Ils embauchent les ouvriers sur place et se procurent le reste des matériaux et de l'équipement dans le pays où la région offrant les meilleurs prix.

En 1983, la valeur des projets mis sur pied dans le monde était d'environ 1 630 milliards de dollars US dont près de 1 152 milliards ont été dépensés dans les 12 pays les plus industrialisés, y compris le Canada. La plupart des travaux sont effectués par les 250 plus grandes multinationales, dont Bechtel des Etats-Unis, Imprest d'Italie, S&P de France et Philip Holzmann de République fédérale d'Allemagne. Ces entreprises auraient réalisé un chiffre d'affaires global de 75 milliards de dollars US en 1986.

Les entrepreneurs canadiens exercent surtout leurs activités au Canada. Quelques-uns d'entre eux, dont le plus important, PCL Construction Ltée, ont exécuté des travaux aux Etats-Unis, souvent par l'intermédiaire de filiales. De plus, quelques sociétés canadiennes de propriété étrangère se sont orientées vers les pays en développement, réalisant des travaux dans le cadre de projets financés par la Société pour l'expansion des exportations ou l'Agence canadienne de développement international. Même s'il n'existe aucune statistique officielle sur l'activité des entrepreneurs canadiens à l'étranger, ces derniers n'auraient réalisé un chiffre d'affaires annuel que de 800 à 900 millions de dollars à l'étranger.

Rendement

L'industrie canadienne de la construction s'est développée pendant les périodes d'expansion économique qui ont encouragé les dépenses en immobilisations et grâce aux grands travaux d'aménagement de l'infrastructure qui ont marqué l'histoire du pays. Parmi les ouvrages marquants, citons la Voie maritime du Saint-Laurent et la centrale hydro-électrique des chutes Churchill dans les années 50 et 60. Les grands projets exécutés dans l'Ouest canadien vers la fin des années 70 ont permis à cette région d'acquiescer un éventail complet de compétences en construction. Au Québec, le

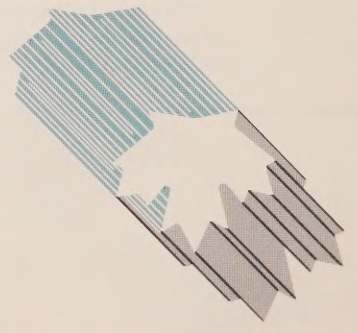


Répartition des projets par région.*
* La valeur moyenne en 1984 et en 1985 était de près de 32,2 milliards de dollars.

D'autre part, 82 p. 100 des entreprises ont des bénéfices inférieurs à 250 000 \$ et ne remplissent que 20 p. 100 des commandes de travaux. Les entreprises de petite envergure ont tendance à circonscrire leur activité à l'échelon local, tandis que celles de plus grande envergure étendent leurs activités à l'échelle régionale ou nationale. La multiplicité des entreprises de faible calibre dans ce secteur est en partie due aux politiques d'achat régional stipulant l'attribution de nombreux petits contrats aux entreprises locales pour leur donner l'occasion de soumissionner.

Selon les conditions du marché, la proportion des entrepreneurs qui se lancent dans cette activité ou la quittent est relativement élevée. Ces entrepreneurs n'ont pas à fournir un apport aussi important que ceux d'autres secteurs obligés de financer leur usine et leur équipement. Ils ont habituellement recours au crédit bancaire et au crédit des fournisseurs pour financer leurs activités; de plus, ils jouent la plus grande partie de leur équipement ou l'achètent grâce à une hypothèque mobilière. Ce recours au crédit ne laisse qu'une faible marge d'erreur aux entrepreneurs et les rend particulièrement vulnérables.

L'industrie de la construction comprend surtout des entreprises de propriété canadienne. En général, les entreprises étrangères sont des filiales canadiennes de grandes multinationales comme Bechtel, Fluor et Dumez. La plupart d'entre elles se sont établies au Canada afin d'obtenir des projets importants dans le secteur des ressources naturelles. D'autres sont venues s'y installer en raison des investissements considérables qui ont été effectués dans les années 60 et au début des années 70. Malgré l'annulation de grands projets dans le secteur des ressources naturelles au début des années 80, ces entreprises, même au ralenti, ont pour la plupart poursuivi leurs activités au Canada.



AVANT-PROPOS

.....

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert LaFontaine

Ministre



1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de la construction regroupe les entreprises et les corps de métiers spécialisés dans la construction, la rénovation, la réparation et la démolition de bâtiments ou dans l'aménagement du territoire. Ce secteur compte environ 130 000 entreprises et 680 000 employés. En 1987, la valeur des projets s'élevait à environ 40 milliards de dollars, soit 51 p. 100 de la valeur totale des travaux de construction au pays, le reste étant exécuté par les entreprises de services, les administrations publiques et d'autres entreprises dont l'activité principale n'est pas la construction. La facture globale des entrepreneurs de construction constituait de 7 à 8 p. 100 du produit intérieur brut, sur une base de valeur ajoutée, et cette industrie employait de 5 à 6 p. 100 de la population active.

L'industrie de la construction est un secteur vaste et diversifié. Statistique Canada y dénombre 70 activités différentes et autant de types d'entreprises. Cette industrie est constituée d'entrepreneurs généraux qui mènent à terme la construction d'ouvrages ainsi que d'entrepreneurs spécialisés offrant des services tels que l'installation de chantier, l'exécution de travaux de gros œuvre et de charpente en acier ou en béton, de travaux électriques ou mécaniques et d'autres travaux intérieurs ou extérieurs. Ce dernier groupe comprend des sous-traitants au service d'entrepreneurs généraux. Ce type de relations professionnelles permet de répartir la responsabilité et favorise la spécialisation tout en réduisant les risques de perte puisque ceux-ci sont répartis sur plusieurs projets.

Les entrepreneurs généraux construisant des bâtiments résidentiels ou autres représentent 14 p. 100 de l'ensemble des entreprises de ce secteur et effectuent 20 p. 100 de l'ensemble des travaux. Les entrepreneurs d'ouvrages d'art, soit ceux construisant des centrales électriques, des ponts ou des installations pétrolières et gazières, comptent pour 3 p. 100 et réalisent 20 p. 100 des ouvrages. Les entrepreneurs spécialisés forment le groupe le plus nombreux, soit 83 p. 100, et exécutent 60 p. 100 des travaux. Les commandes publiques comptent pour près du tiers des dépenses de la construction au Canada. Au premier rang des administrations viennent les gouvernements provinciaux qui ont acheté 50 p. 100 des services de construction, suivis des administrations municipales avec 30 p. 100 et de l'administration fédérale, 20 p. 100. Ces services se font pour la plupart par contrats avec le secteur privé.

L'activité globale se répartit à peu près comme suit entre les régions : les provinces de l'Atlantique, 8 p. 100; le Québec, 22 p. 100; l'Ontario et les provinces de l'Ouest, 35 p. 100 respectivement. La répartition régionale des entreprises est semblable.

L'industrie de la construction est constituée d'un grand nombre d'entreprises de petite envergure. Même si les ratios varient selon le secteur d'activité, les entreprises dont les bénéfices bruts d'exploitation dépassent le million de dollars ne comptent que pour 5 p. 100 de l'ensemble mais elles effectuent toutefois 59 p. 100 des travaux.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

PU 3031

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21^e Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105^e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

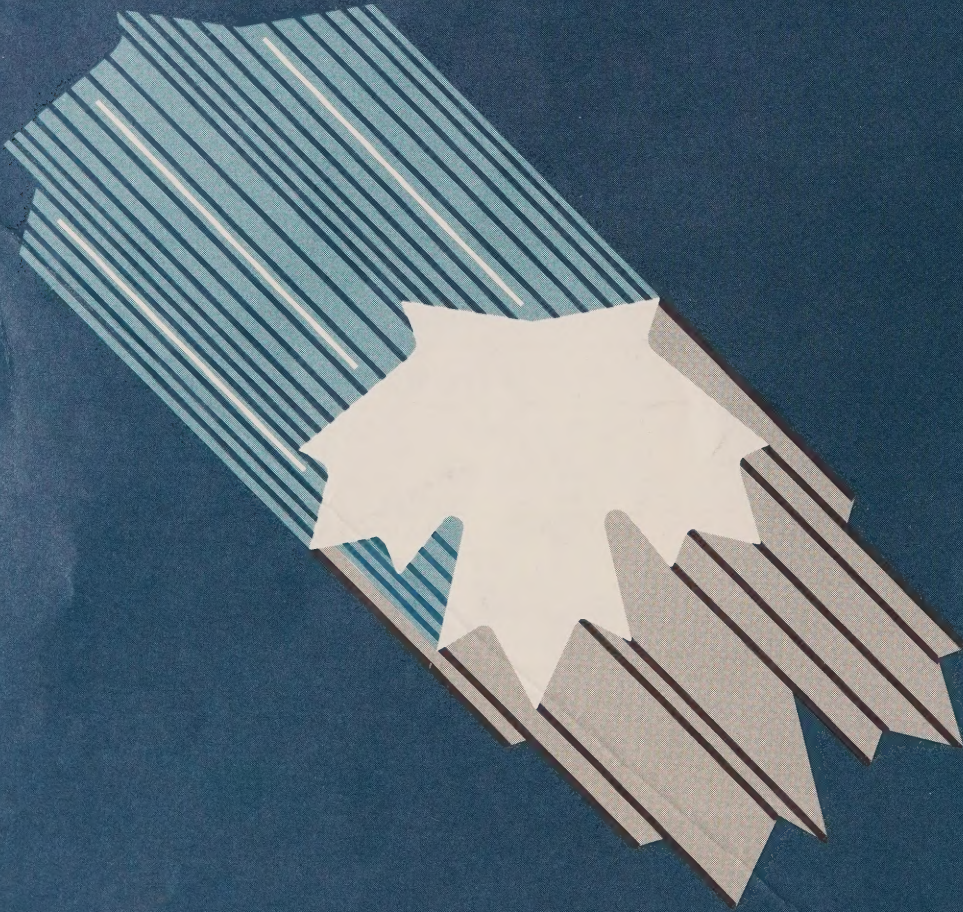
Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

Construction — entrepreneurs généraux



Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Industry, Science and
Technology Canada



P R O F I L
DE L'INDUSTRIE